CAMAUTO

VOL. 13 / NO 6 / 3,95 $ / AOÛT 2008 / www.camautomag.com

GESTION MODERNE DES VÉHICULES D'ENTREPRISES



PP 40014105

Modèles quatre cylindres Chrysler

Cheval de bataille d'Éric Gauthier et de Hubert Barrette aux parcs

CAMAUTO

SOMMAIRE

AOÛT 2008

14

29

34

37

ACTUALITÉ

PARC DU MOIS

À LA UNE

DOSSIER

SECTION CAMION

EN PLUS DANS CE NUMÉRO





Économie d'énergie

Adapter l'homme à la machine

Dans un monde où l'évolution technologique se conjugue à une vitesse exponentielle, il est devenu de plus en plus difficile pour monsieur Tout-le-Monde de se tenir au fait des plus récents développements particulièrement en ce qui concerne les nanotechnologies qui enveloppent notre quotidien.

Je prends l'exemple de ces petits bijoux que sont les Blackberry et iPhone pour lesquels les utilisateurs ne maîtrisent en moyenne qu'à peine 10 % de leur potentiel, la plupart d'entre eux ne s'en servant que pour loger ou recevoir des appels ou des courriels. Ils auraient été bien avisés, à l'achat du produit, de suivre une formation adéquate, ce qui leur aurait permis de maximiser les retombées de leur investissement.

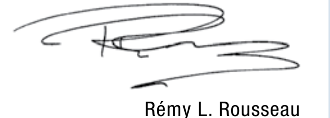
Il en va exactement de même pour les automobiles qui s'amènent sur le marché. Plus performantes et moins énergivores, sans parler des modèles hybrides ou fonctionnant à énergies alternatives, elles viennent toutes équipées d'une multitude de microcenseurs destinés à améliorer la sécurité des passagers et réaliser des économies appréciables en autant que les usagers connaissent et utilisent ces fonctionnalités à bon escient. Le système de surveillance de la pression des pneus (SSPP) est un bon exemple d'une technologie imposée par les fabricants pour le plus grand bien des automobilistes. Encore, faut-il qu'ils soient bien au fait de ces applications pour une utilisation optimale.

Je suis de ceux qui croient, comme pour ces téléphones intelligents, que les directeurs de parcs seraient avisés de dispenser à chaque utilisateur de véhicules récents une formation de base visant à assurer l'entretien régulier des automobiles et le maintien de leur consommation au plus bas niveau possible.

Changer les habitudes de conduite

La firme spécialisée en évaluation automobile Edmunds.com a récemment effectué des tests routiers sur des véhicules reconnus pour leur haute consommation d'essence afin de déterminer quelles seraient les meilleures pratiques à observer pour enregistrer des économies substantielles. L'utilisation du régulateur de marche et le respect des limites de vitesse, par exemple, ont permis d'accroître de 14 % le kilométrage au litre. De la même façon, l'élimination des accélérations vives et des freinages brusques s'est traduite par des gains de l'ordre de 37 %.

On connaît tous certaines autres mesures qui ont fait leurs preuves comme l'usage responsable du climatiseur et l'interdiction de laisser tourner le moteur au ralenti à l'arrêt, mesures qui sont déjà appliquées par bon nombre de directeurs de parcs. Ce qu'il faut retenir de cette préoccupation grandissante de réduire la consommation d'énergie de ces véhicules de plus en plus performants, c'est que leurs utilisateurs doivent d'abord s'adapter à eux et non l'inverse !



Rémy L. Rousseau

CAMAUTO
GESTION DES VÉHICULES D'ENTREPRISES

Éditeur
Rémy L. Rousseau

Rédacteur en chef
Jean-Roch Savard

Collaborateurs
Raynald Bouchard, François Charron, Éric Descarries, Jack Kazmierski, Guy O'Bomsawin

Administration
Wendy Allain *wallain@p-rousseau.com*
Nancy Belleville *nbelleville@p-rousseau.com*

Direction de production
Valérie St-Cyr *vstcyr@p-rousseau.com*

Graphisme
Erik Borrelli *eborrelli@eborrelli.com*

Photographie
Marie-Josée Rousseau *mjr@p-rousseau.com*

Révision
Diane Gervais

Direction du tirage
Sylvain Gendron *masdata@videotron.ca*

Impression
Solisco

Publicité
Luc Champagne *lucchampagne13@videotron.ca*
514-945-1299

Nathalie Plouffe *tirenews@rogers.com*
1-866-925-5665

Réjean A. Rousseau *r.a.rousseau@videotron.ca*
450-649-9007

Abonnement
1 an : 24 $ 2 ans : 40 $ 3 ans : 56 $
États-Unis et autres pays : 1 an : 30 $
(taxes en sus)

Publié par
Publications Rousseau
2938, terrasse Abénaquis
Longueuil QC, J4M 2B3
T : **450-448-2220**
F : 450-448-1041
admin@p-rousseau.com

Convention de la Poste-publications no 40014105.
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à Publications Rousseau / Service des abonnements, 2938, terrasse Abénaquis, bureau 110
Longueuil, QC J4M 2B3

Dépôt légal Bibliothèque nationale du Québec, Bibliothèque nationale du Canada, ISSN 1912-3132.

Imprimé au Canada



LE MONDE DES AFFAIRES PREND UN NOUVEAU VIRAGE.

Nous vous présentons la toute nouvelle Mazda***6*** complètement transformée. Une voiture à la fine pointe de l'innovation. Raffinée jusque dans les moindres détails. Et, à l'évidence, ultra-stylée. À commencer par sa silhouette élégante et ses roues en alliage de 17 po au look accrocheur. Destinée exclusivement au marché nord-américain, cette Mazda***6*** a été conçue pour surpasser les meilleures voitures à travers le monde. Elle doit son comportement routier impeccable à un moteur 4 cylindres de 2,5 L à la fois alerte et économique en carburant, lequel est couplé à une boîte manuelle à six rapports ou, en option, à une boîte automatique à cinq vitesses avec mode ***sport***. Son côté performant et sécuritaire est mis en valeur par des freins antiblocage de série avec système de répartition de freinage électronique et par un système antipatinage. Des coussins de sécurité frontaux et latéraux à l'avant, et des rideaux gonflables latéraux sont également de série, tout comme le régulateur de vitesse, le verrouillage électrique des portes, les glaces à commande électrique et le télédéverrouillage. Sans oublier le volant inclinable et télescopique, et la banquette arrière à dossier 60-40 rabattable. Avec la nouvelle Mazda***6***, la berline sport et les entreprises comme la vôtre prennent un tout nouveau virage. Pour en savoir davantage, visitez www.mazda6.ca et appelez David Murphy, directeur exploitation des parcs chez Mazda Canada Inc. au 905-787-7055.



LA TOUTE NOUVELLE
MAZDA***6*** 2009

vroum-vroum

GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.

ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



La gestion de parc à l'honneur en septembre !

À moins d'une semaine d'intervalle en septembre, deux évènements majeurs à Saint-Jean-sur-Richelieu et à Montréal seront consacrés aux gestionnaires de parcs automobiles et de véhicules spéciaux.

Dans un premier temps, les gestionnaires de véhicules spéciaux et de camions utilitaires mettront le cap sur le Campus du Fort Saint-Jean de Saint-Jean-sur-Richelieu pour assister au SIVIC, présenté du 9 au 11 septembre.

À l'occasion de la troisième édition du SIVIC, la journée de jeudi 11 septembre sera dédiée aux gestionnaires de parcs de véhicules grâce au partenariat intervenu entre l'AMETVS et la NAFA, section du Québec. Au cours de la matinée, trois conférences seront au programme (les thèmes de deux d'entre-elles étaient connus au moment d'aller sous presse). Elles porteront sur la sécurité et la réglementation relatives à l'utilisation de flèches et de gyrophares sur les camions industriels, et sur la présentation de produits écoénergétiques efficaces pour la réduction de la consommation de carburant et la diminution des gaz à effet de serre. Durant l'après-midi, il y aura un atelier au cours duquel les participants apprendront comment mettre en place un programme efficace de gestion des suggestions et des solutions émises par les employés, qui se voudra du même coup un puissant outil de mobilisation de la main-d'œuvre.

Rendez-vous incontournable

L'édition 2008 du Salon international des véhicules industriels et de la carrosserie est donc un rendez-vous incontournable pour les gestionnaires de parcs de véhicules spécialisés à la recherche de produits utilitaires à ajouter sur leurs camions légers pour les rendre mieux adaptés à l'utilisation qu'ils en font.

Ce sont 150 fournisseurs d'équipements, d'accessoires et de services qui se serviront de la tribune exceptionnelle que leur offre le SIVIC pour faire la promotion de leurs produits devant plus de 1500 visiteurs, considérés comme étant tous des acheteurs potentiels.

De nos jours, les responsables de la gestion de véhicules spéciaux sont constamment à la recherche de l'équipement et de l'information qui leur permettront non seulement de faciliter le travail des utilisateurs de leurs véhicules, mais d'allonger la vie utile de leur effectif routier tout en le rendant plus économique à faire rouler.

Une première à Montréal !

Après avoir assisté au SIVIC, les gestionnaires de parcs se dirigeront au centre-ville de Montréal alors que les représentants de la NAFA les accueilleront au séminaire FMS, qui se déroulera au Four Points Sheraton Centre-Ville du 14 au 16 septembre. Assister à ce séminaire est véritablement un *must* pour les gestionnaires de parcs et de ceux qui y aspirent, car c'est la toute première fois que le FMS se tiendra au Québec, et ce, dans les deux langues officielles.

Ce séminaire a été élaboré pour répondre aux besoins divers et évolutifs des gestionnaires. Dans les cours, les participants auront la possibilité de poser les questions clés et d'avoir des réponses précises par des gestionnaires chevronnés qui agiront en qualité de professeurs pour l'occasion.

La rentrée d'automne se voudra donc un moment privilégié pour la gestion de parcs au Québec. Les administrateurs de parcs qui voudront à la fois découvrir les plus récentes nouveautés en matière d'équipements et de parfaire leurs connaissances en gestion ne devront pas rater ces deux évènements sous aucun prétexte.

Jean-Roch Savard
Rédacteur en chef

Visitez-nous sur le web !

Pour tout savoir sur *CAMAUTO*
et l'industrie de la gestion des parcs automobiles,
visitez *www.camautomag.com*.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca

Aménagée par Termaco, cette fourgonnette est utilisée comme véhicule technique à la recherche de fuites d'eau.

Roch Arbour
directeur du Service des travaux publics

Présentes en trois exemplaires dans le parc, les Honda Civic hybrides sont assignées au directeur et aux surintendants du Service des travaux publics.

Ce camion International DuraStar est affecté à la signalisation et son fourgon a été aménagé par Métal Grenier.

Des autos au lieu des camionnettes

Régime minceur à la ville de Saint-Jean-sur-Richelieu

Profitant du contexte de vieillissement de son parc de véhicules routiers, la ville de Saint-Jean-sur-Richelieu remplace graduellement la partie de son parc composée de camionnettes et de fourgonnettes par des véhicules à la fois moins énergivores et mieux adaptés aux applications leur étant assignées.

« Le mot d'ordre est de rapetisser les véhicules du parc automobile de la Ville », a déclaré Roch Arbour, directeur du Service des travaux publics. Par exemple, les contremaîtres qui roulaient depuis toujours avec des camionnettes vont se déplacer dorénavant avec des automobiles compactes équipées d'un quatre cylindres sous le capot.

Globalement, la Ville est propriétaire d'environ 200 véhicules routiers. L'effectif roulant se répartit comme suit : 20 % d'autos et de camionnettes, 20 % de fourgonnettes et de camions porteurs, 40 % de camions fourgons six roues et 20 % de camions d'incendie et d'autos de police.

Avec la flambée du prix de l'essence, il en coûte environ 50 % plus cher à la Ville pour faire le plein de ses véhicules par rapport à la même période l'an dernier.

Pour faire sa part à la protection de l'environnement, le Service des travaux publics a fait l'acquisition de trois Honda Civic hybrides cette année, assignées au directeur et aux surintendants. Elles se sont ajoutées à la Toyota Prius 2005, jusque-là seule représentante dans le parc de véhicule propre.

Achat local favorisé

Le budget annuel alloué aux achats de véhicules (excluant les camions à incendie et les autos patrouilles) aux couleurs de la Ville est évalué à 1,5 million $. La Ville favorise l'achat local pour le renouvellement de ses véhicules routiers.

La liquidation des véhicules d'occasion de la Ville passe par l'encan pour les petits véhicules, alors que les camions de gros tonnage sont offerts en échange ou prennent la direction des enchères.

Alors que les véhicules de Saint-Jean-sur-Richelieu sont actuellement répartis dans trois garages suite à la fusion de cinq municipalités en 2006, ils seront regroupés dans un même lieu en 2010 puisque la Ville se dotera de nouvelles installations au coût de 8 M$. Ce faisant, cela permettra à la direction du Service des travaux publics d'assurer un meilleur contrôle sur les allées et venues des véhicules et ainsi rendre plus efficiente la gestion du parc. ◆

POUR LES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ENTREPRISES QUI PRENNENT DE GRANDES DÉCISIONS.

Le programme Solutions d'affaires de GM, pour une question de choix. Conçu à l'intention des propriétaires de petites entreprises, il comprend quatre différents ensembles pour vous aider à mettre votre véhicule GM au travail. Vous n'avez qu'à choisir l'option qui convient à vos besoins quotidiens. Après tout, vous connaissez votre secteur d'activités bien mieux que nous.

OPTION A
Jusqu'à 2 807 $ d'équipement Adrian Steel® et Vanterior prêt à l'emploi

OPTION B
Remise de 750 $ comptant pour aménagement commercial

OPTION C
Carte-cadeau Home Depot de 500 $

OPTION D
Ensembles d'outils DeWalt d'une valeur de 1 000 $



C'est votre entreprise, alors choisissez !

Informez-vous auprès de votre concessionnaire ou visitez solutionsdaffairesgm.ca.

François Charron
technoserv@sympatico.ca



La technologie Sécurité urbaine de Volvo applique les freins lorsque le système détecte la possibilité d'une collision.

TÉLÉMATIQUE

Surcharge technologique

Les voitures modernes sont maintenant équipées de technologies qui forcent les gestionnaires de flottes à revoir leur politique d'achat pour leurs véhicules, et cette évolution ne fera que prendre de l'ampleur avec le temps. Non seulement l'époque du bricoleur mécanicien a presque disparu, mais celle où l'on pouvait prendre le volant et partir sans lire le manuel d'instructions aussi.

Même s'il est encore possible d'acheter certains véhicules sans systèmes électroniques sophistiqués, leur nombre décroît rapidement, et cette réalité affecte les choix et les responsabilités des gestionnaires de flottes.

Rappelez-vous l'apparition des premiers freins ABS. Les propriétaires de ces véhicules ont dû s'adapter : lors d'un freinage d'urgence, appuyer à répétitions sur la pédale de freins n'était plus nécessaire. Il fallait plutôt garder le pied dessus tandis que le système ABS faisait son travail.

En tant que gestionnaire de flotte, il vous a fallu former votre personnel et l'aider à se familiariser à cette nouvelle technologie. Aujourd'hui, les freins ABS semblent démodés comparés aux nouvelles technologies et à la télématique qui équipent la plupart des véhicules.

De l'ABS au GPS

Un bon exemple de cette évolution est le GPS (système de navigation). Autrefois un objet de luxe, on le trouve maintenant sur les berlines intermédiaires et même les minifourgonnettes. Dans l'éventualité où vous achèteriez une flotte de véhicules avec le GPS en prime, ne souhaiteriez-vous pas que tous vos chauffeurs soient capables de l'utiliser adéquatement ? Après tout, à quoi bon investir dans une chose si elle n'est pas employée à son plein potentiel au bénéfice du conducteur et de l'entreprise ?

La sécurité est un autre élément à prendre en considération. Si vous faites l'acquisition de véhicules équipés de ce système, vous voudrez peut-être mettre par écrit quelques règles concernant les conditions d'utilisation. Sans directives claires, certains chauffeurs pourraient croire qu'il est permis d'entrer des coordonnées sur leur appareil tout en conduisant. Et si un accident se produit, il est probable qu'ils mettent la faute sur quelqu'un d'autre, « On ne m'a rien dit à ce sujet », rejetant indirectement le blâme sur vous.

En outre, même si tout le monde comprend de façon générale le principe du GPS, les fonctionnalités des appareils diffèrent grandement selon les fabricants. Certains possèdent une commande vocale intégrée, d'autres utilisent le téléphone et contiennent souvent une myriade de fonctions et d'options. Certains sont si complexes qu'ils ont leur propre manuel d'utilisation… qui compte parfois plus de pages que le manuel de votre véhicule.

Le gestionnaire de parc a la responsabilité d'étudier les différents GPS sur le marché, de comparer les fabricants (marques d'origine et marché secondaire), et de choisir celui qui répondra le mieux aux besoins de l'entreprise. De plus, il est crucial de bien saisir le degré de complexité des différents systèmes et leurs fonctions (certaines sont utiles, d'autres ne sont qu'un gaspillage de temps et d'argent). Enfin, s'assurer que tous les utilisateurs comprennent toutes les fonctions est également important.

Évoluer

Les systèmes ABS et GPS ne sont néanmoins que la pointe d'un iceberg technologique. Les véhicules d'aujourd'hui offrent la connexion Bluetooth pour les portables, des interfaces informatiques, des régulateurs de vitesse par radar, la technologie « smart key », des coussins gonflables sophistiqués, des systèmes de prévention des collisions, des dispositifs d'avertissement aux angles morts, et beaucoup, beaucoup plus.

Quelles technologies sont indispensables, lesquelles ne sont que des gadgets ? C'est ce que les gestionnaires de parc devront décider après avoir passé en revue l'ahurissante diversité des options qui leur sont offertes. ◆

Cet article est une adaptation du texte anglais original, écrit par Jack Kazmierski et publié dans l'édition d'avril 2008 de CANAUTO.

Vous voulez un camion qui travaille aussi fort que vous.

Donnez du caractère à votre parc avec le nouveau F-150 2009.

FORD F-150 2009



Plus robuste.
Le cadre en caisson du F-150 2009 est plus léger qu'avant, mais est tout de même le plus solide de la catégorie[†]. Il est fait de longerons de cadre en acier hydroformé haute résistance. Le châssis léger offre 10 % plus de rigidité à la torsion, ainsi qu'une meilleure durabilité et une sécurité accrue.



Plus fort.
Plusieurs moteurs V8 vous sont offerts. Votre F-150 est doté de la meilleure charge utile de la catégorie et vous offre de plus grandes capacités de charge et de remorquage[*†]. La fonction de stabilisation de remorque offerte en option assure un freinage précis ou réduit le couple moteur pour vous aider à bien maîtriser le camion tout comme la remorque.



Plus productif.
Des caractéristiques en option tels les marchepieds de plateau facilitent le chargement et le déchargement. La nouvelle version SuperCrew est dotée d'une cabine plus longue de 6 po, d'un plancher de charge entièrement plat et d'un espace de chargement intérieur de 1,63 m^3 (57,6 pi^3) derrière les sièges avant.





1 800 668-5515 | www.fleet.ford.ca

* Avec l'équipement approprié. † Catégorie : camions grand gabarit dont le PTAC est inférieur à 3 855 kg (8 500 lb).

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca


En compagnie de son successeur, Peter Croft, fils du propriétaire, Réjean Forget (à droite) est à sa treizième et dernière année à la direction d'Ulsan Hyundai.



Depuis 1990, Ulsan Hyundai est situé au 1625, boul. Hymus à Dorval.

Avec la Sonata, l'Accent et le Santa Fe, le modèle Elantra est l'un des quatre modèles les plus demandés des parcs automobiles.

Ouvert depuis 1984

Ulsan Hyundai, pionnier des concessionnaires de la marque au Québec

Au cinéma il y a eu l'agent 007, chez Hyundai il y a le concessionnaire 001 qui se nomme Ulsan Hyundai, et qui est situé sur le boulevard Hymus à Dorval depuis son ouverture en 1984.

Propriété de Robert Croft, Ulsan Hyundai est le tout premier concessionnaire de la marque à voir le jour au Québec, sinon au Canada. Lorsqu'il a conclu l'entente avec Hyundai pour devenir le premier à représenter le manufacturier coréen au Québec, Robert Croft n'avait jamais vu physiquement les produits qu'il devait commercialiser. « On l'avait invité à aller voir la Pony, mais il n'a pas pu y aller en raison d'une blessure à une jambe. Il a donc vu les Pony pour la première fois lorsqu'elles sont débarquées du transporteur devant son concessionnaire », de raconter Réjean Forget, directeur chez Ulsan Hyundai depuis treize ans et qui va prendre sa retraite le premier janvier 2009. C'est Peter Croft, fils de Robert, qui va lui succéder à la direction du concessionnaire.

Qualité du service

Ulsan ne se classe pas parmi les meilleurs concessionnaires en termes de volume de ventes annuelles, mais il se tire bien d'affaire sur le territoire qu'il dessert. Et avec la popularité de la nouvelle gamme de modèles Hyundai et de ceux qui franchiront les portes de la salle de montre au cours des prochains mois, Ulsan devrait continuer à bien performer à sa 25e année d'existence et de celles futures. « Nous sommes reconnus avant tout pour la qualité de notre service. Et combiné à la qualité des produits Hyundai et le fait que nous soyons près de notre clientèle, notre concessionnaire est en très bonne position pour les années à venir », de déclarer Réjean, dont le premier poste à la direction d'un concessionnaire remonte à 1969.

Présent dans les parcs

Sur le plan des ventes aux parcs automobiles, Ulsan Hyundai, de concert avec Hyundai Canada, livre environ 150 véhicules par année. L'Elantra, la Sonata, l'Accent et le Santa Fe sont les modèles les plus demandés de la part des entreprises. Ce sont particulièrement les loueurs d'automobiles à court terme qui composent la clientèle corporative d'Ulsan, dont le nombre d'employés se chiffre à 32.

À part la Sonata et la Santa Fe qui sont construites en Alabama, les autres modèles Hyundai composant l'inventaire de Ulsan et des 55 autres concessionnaires du Québec proviennent de l'usine d'Ulsan en Corée du Sud, là où sont assemblées annuellement plus de 1,6 million d'unités par les 34 000 personnes y travaillant. ◆



Lancé en avril, le Journey fait flèche de tout bois depuis son entrée dans le marché des multisegments. Éric et Hubert sont fiers de ce dernier-né de la famille Dodge.

Modèles quatre cylindres Chrysler

Cheval de bataille d'Éric Gauthier et de Hubert Barrette aux parcs

En mai 2007, Chrysler, troisième constructeur automobile américain et cinquième au monde, passe à 80 % dans le giron du fonds d'investissement new-yorkais Cerberus, dont le chiffre d'affaires annuel se chiffre à 60 milliards. La cession avec le germano Daimler a-t-elle été profitable à Chrysler depuis ?

Admettons qu'au Canada, l'entreprise fondée par Walter P. Chrysler en 1925 ne s'en est pas trop mal tirée. Elle est actuellement la deuxième manufacturière au Canada en termes de ventes globales. Et concernant le secteur des parcs-autos, elle se maintient au second rang. Au Centre d'affaires du Québec et de l'Atlantique, le duo Hubert Barrette et Éric Gauthier travaillent en harmonie et avec détermination pour accroître la présence des produits Chrysler dans les entreprises et pour fidéliser leurs clients. Comment s'y prennent-ils pour y arriver dans une industrie des parcs plus que jamais concurrentielle ? « Les clients d'abord et l'offre d'une gamme élaborée de modèles quatre cylindres ensuite, voilà les deux aspects primordiaux sur lesquels nous misons pour réussir à nous démarquer », d'exprimer Éric, directeur, Parcs et location. « Au surplus, Chrysler Canada nous accorde un pouvoir décisionnel améliorant notre rapidité au marché pour répondre aux attentes de notre clientèle concernant nos produits, notre programme et notre service après-vente. »

Éric et Hubert travaillent en étroite collaboration avec les 98 concessionnaires Chrysler, Dodge et Jeep qui sont bien répartis sur le territoire québécois et qui peuvent combler tous les besoins des clients parcs. « Et nous voulons les supporter dans le développement du domaine des parcs, car notre succès réside dans leur détermination à s'intéresser davantage à ce secteur. Chrysler Canada est prêt à appuyer toute initiative des concessionnaires voulant accorder plus d'importance à ce marché. » Une des récentes initiatives pour simplifier le processus des concessionnaires et des clients, est de présenter le numéro de TPS de la compagnie pour l'obtention d'un numéro de client parc. Ce numéro leur permet de bénéficier des programmes de rabais de parcs.

De l'auto au camion moyen

L'un des éléments clés contribuant à la satisfaction de la clientèle, c'est que Chrysler est en mesure d'offrir des véhicules dans toutes les catégories, de l'automobile compacte Caliber au camion moyen Dodge RAM 5500. Selon Éric et Hubert, Chrysler offre la plus vaste gamme de véhicules économiques en termes de consommation de carburant. « Nous disposons de neuf modèles, soit la Caliber, Compass et Patriot avec le 2,0 litres, le Journey, l'Avenger, les Sebring, PT Cruiser et aussi les Jeep Compass et Patriot avec le 2,4 litres. Et nos produits sont alignés parfaitement sur les nouveaux besoins des parcs, et ce, dans les segments de la compacte (Caliber), de l'intermédiaire (Avenger, Sebring – berline et cabriolet), de la minifourgonnette (Grand Caravan) et du multisegment (Journey). Dans toutes ces catégories, nous disposons de véhicules de moins de 20 000 $ », ajoute Hubert, directeur des ventes, Parcs et location.

Marché des minifourgonnettes

Si l'on se fie à la popularité de la nouvelle Grand Caravan introduite l'an dernier, cette minifourgonnette est toujours bien appréciée du public et des entreprises. Au Québec, la Grand Caravan domine largement alors qu'elle occupe 43,6 % de ce segment. « Par rapport à la période de janvier à mai 2007, les ventes de la Grand Caravan ont augmenté de 50 % pour la même période en 2008. La version C/V cargo a contribué à cette augmentation. Elle est une alternative aux fourgonnettes pleine grandeur pour contrer la hausse des coûts de l'essence tout en ayant un espace de chargement suffisant pour plusieurs applications », prétend Éric.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



Éric Gauthier est diplômé de l'Institut canadien de l'automobile au Georgian College et à l'emploi de Chrysler depuis 14 ans, dont les deux dernières au service des parcs.

Hubert Barrette est détenteur d'un baccalauréat en administration des affaires et en est à sa 25e année chez Chrysler, dont les huit dernières au service des parcs.

Éric Gauthier et Hubert Barrette cumulent 40 ans de service chez Chrysler Canada dont une quinzaine aux parcs.

Seulement au Québec, la Grand Caravan compte plus de ventes que tous les multisegments de grandeur moyenne réunis (année à jour mai 2008).

Un mois après son lancement sur le marché canadien, le Dodge Journey a été le plus gros vendeur des multisegments de grandeur moyenne pour le mois de mai. « Nous prédisons que le Journey va devenir le numéro un au Canada. Il faut dire qu'il est arrivé au temps idéal pour la demande de ce genre de véhicule », d'affirmer Hubert.

Une sous-compacte en 2010

Tout en poursuivant l'amélioration de son offre de modèles quatre cylindres, Chrysler va s'introduire dans le marché des sous-compactes avec la commercialisation en 2010 d'un tout nouveau véhicule issu d'un partenariat avec Nissan. « Ce modèle sera conçu par les ingénieurs de Chrysler, mais il sera assemblé par Nissan », de préciser Éric.

Premier hybride à l'automne

Une autre bonne nouvelle pour Chrysler alors qu'il emboîte le pas des véhicules 2-modes hybrides avec la sortie à l'automne du Chrysler Aspen hybride. « Ce modèle sera doté de la technologie HEV qui fait en sorte que la transmission emmagasine l'énergie qui, dirigée au moteur, permet à celui-ci d'être en mode arrêt lors de la lancée du véhicule, et pouvant rouler en mode hybride jusqu'à 40 km/h. Par rapport à la version à essence, l'Aspen hybride consumera 40 % moins de carburant en ville », avance Éric. Après l'Aspen, Chrysler fera du Dodge RAM son deuxième modèle hybride en 2010.

« Non seulement nous nous concentrons sur l'offre du plus large éventail de quatre cylindres, mais également sur des modèles fonctionnant au diesel avec la venue d'un tout nouveau moteur Cummins dans le Dodge RAM 1500 en 2010. Mentionnons que Chrysler sera le seul manufacturier à offrir un moteur diesel dans la catégorie des camionnettes 1500 », de spécifier Éric.

En regard de l'offre de camions par Chrysler, il ne faudrait surtout pas passer sous silence le Sprinter, qui maintient sa cote de popularité auprès des entrepreneurs. « Unique en son genre, le Sprinter est conçu pour offrir à son propriétaire une durée de vie supérieure. Également, il est économique à faire rouler avec son moteur diesel Mercedes de 3,0 litres », d'ajouter Hubert.

Nouveau moteur

Sur le plan de nouvelle technologie à venir, Chrysler est à mettre au point le tout nouveau moteur six cylindres « Phoenix » dont la particularité sera sa cylindrée variable, pouvant passer de six à trois cylindres sur la grand-route. Le Phoenix devrait se retrouver sous le capot de plusieurs des modèles Dodge et Chrysler mus par un six cylindres.

En guise de conclusion, Hubert et Éric soutiennent que l'avenir de Chrysler réside dans le respect de sa mission voulant que les clients achètent ses produits et désirent en acquérir d'autres. « Nous tenons d'ailleurs à remercier tous nos clients et les entreprises qui ont permis à Chrysler Canada de connaître la plus forte progression au cours des deux dernières années avec vingt-trois mois de croissance continuelle comparativement à l'année précédente. » ◆

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



L'équipe de direction de Maranda est constituée de Réjean Lord, Raphaël et Patrick Maranda, Suzanne Lord Maranda, Yvon Lecours, Paul et Claude Maranda.

Par ses portières latérales et son plateau coulissant, la boîte Optimax est exclusive sur le marché québécois.

Le hasard a favorisé Lucie Gaudreau de Duro Vitres d'Autos Le Gardeur. Elle a gagné un téléviseur à écran plat. Raphaël et Paul Maranda lui ont remis son prix.

Dans l'usine, Patrick Maranda a fait découvrir aux partenaires de l'entreprise toutes les étapes de fabrication des boîtes Maranda.

Nouvelle image de marque

Maranda lance sa nouvelle gamme de boîtes Optimax

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que l'équipe d'Entreprises Paul Maranda a procédé au lancement officiel de sa nouvelle gamme de boîtes Optimax le 18 juin à son usine de Beloeil.

« Malgré qu'elle soit déjà sur le marché depuis un an, nous voulions que l'Optimax ait atteint sa pleine maturité avant d'en faire la présentation officielle à nos clients et à l'industrie », de déclarer Raphaël Maranda, directeur général, lors de l'événement en présence de nombreux clients, gestionnaires de parcs, concessionnaires automobiles et fournisseurs.

Un quatrième produit novateur

Étant la quatrième gamme de produits commercialisée par le fabricant, la boîte Optimax a la particularité d'être accessible à 100 % de son espace cargo par l'extérieur. Elle est offerte avec deux portes pleine-grandeur ainsi que deux portes latérales de série. Pouvant être montée dans des caisses de 6,5 et de 8 pieds, son volume intérieur est de 140 pieds cubes pour celle de 6,5 pieds et de 170 pieds cubes pour celle de 8 pieds. Leur poids avec fond et portes de côté s'élève à 174 kg (385 lb) pour la 8 pieds et de 162 kg (335 lb) pour la 6,5 pieds. La cabine Optimax peut être commandée avec diverses options, dont un tiroir coulissant ou un dispositif de verrouillage supplémentaire en acier inoxydable. En ce qui concerne son aménagement intérieur, tout est possible et Maranda est en mesure de les aménager selon les moindres exigences des clients.

Prêts pour l'avenir

En plus de l'Optimax, l'entreprise de Beloeil a profité de l'occasion pour présenter sa nouvelle image de marque représentée par un logo stylisé et moderne. « Avec cette nouvelle identification, nous sommes prêts pour l'avenir et on va miser davantage sur l'interaction avec nos partenaires d'affaires », d'exprimer Raphaël.

Les orientations stratégiques d'Entreprises Paul Maranda vont dorénavant s'articuler autour de quatre pôles : l'élargissement du réseau de distribution, la complémentarité des partenaires, l'innovation/création de valeur et l'investissement continu dans l'amélioration des produits.

L'avenir s'annonce donc fort intéressant pour Maranda et après l'Optimax de nouveaux modèles encore plus efficaces (pour camionnettes compactes en particulier) seront introduits sur le marché au cours des prochains mois, c'est à suivre. ◆

Raynald Bouchard
raynaldbouchardmedia@yahoo.ca

Pneus d'hiver obligatoires

La victoire du gros bon sens

Après des mois de discussions entreprises avec des hauts fonctionnaires du ministère des Transports (MTQ), l'Association des spécialistes du pneu du Québec (ASPQ) peut dire mission accomplie ! La plage du 15 novembre au 1er avril imposée par la Loi 42 pour rouler sur pneus d'hiver vient d'être modifiée avec l'adoption en juin dernier de la Loi 55 sur la sécurité des transports. Cette période est dorénavant du 15 décembre au 15 mars. La victoire du gros bon sens, mais ce n'est pas la seule !



Autant l'ASPQ, de concert avec d'autres grands acteurs de l'industrie, avait applaudi l'initiative de la Loi 42 sur la sécurité routière adoptée en décembre 2007, autant elle contestait la prescription abusive des plages obligatoires.

« Tous ont été pris par surprise », de dire Jean Trudel, président de l'ASPQ. « Les automobilistes auraient été lourdement pénalisés sans compter les risques accrus sur la sécurité routière, car les marchands et installateurs de pneus n'auraient jamais pu suffire adéquatement à la tâche. Les responsables du MTQ, les membres de la commission parlementaire ainsi que les députés se sont rendus à nos arguments. »


Jean Trudel, président de l'ASPQ

Période de grâce pour les « snowbirds »

L'ASPQ a obtenu que soit aussi retenu le principe de délivrer des certificats aux acheteurs d'automobiles neuves et usagées pour leur permettre de circuler sans pneus d'hiver de façon temporaire pour une période de sept jours calendrier. La même mesure s'appliquera aux véhicules de vacanciers en transit vers l'extérieur ou de retour au Québec. Les modalités d'application seront dévoilées ultérieurement dès l'entrée en vigueur de la Loi 55 prévue pour septembre 2008.

Véhicules non assujettis

Cette loi concerne tous les pneus de tous les véhicules de promenade. Seront exemptés les poids lourds, les nouveaux modèles pour lesquels il n'existe pas encore de pneus d'hiver, les véhicules récréatifs motorisés, les automobiles non immatriculées pour faciliter les essais routiers et les transferts entre concessionnaires et encanteurs ainsi que les roues de secours et les voitures faisant l'objet de location à court terme provenant de l'extérieur du Québec.



Homologation des pneus d'hiver

Avant le 15 décembre 2014, seuls les pneus arborant le pictogramme « montagne et flocon » et ceux portant au moins une des inscriptions ARTIC, BLIZZARD, ICE, SNOW, STUD, WINTER et LT seront considérés comme étant conformes à la définition des pneus d'hiver. Après cette date, ces pneus devront tous afficher un sigle qui sera réévalué et adopté par le Conseil canadien des normes d'ici 2009.

L'union fait la force

Au nombre de la vingtaine de représentants de divers groupements, on retrouvait, outre l'ASPQ, l'Association canadienne de l'industrie du caoutchouc, le CAA-Québec, la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec, la Fédération québécoise du Camping Caravaning ainsi que la Sûreté du Québec et les directeurs de corps policiers. L'ASPQ avait mis sur pied un comité ad hoc formé de son président, Jean Trudel, et de Jean-Marc Bernard, Danny Houle et André Sansregret. ◆

Jack Kazmierski
jkazmierski1@cogeco.ca


Le conférencier Jim Kenzie discute des technologies pétrolières avec les directeurs de la table ronde de parcs pharmaceutiques.

Jean Hamelin, directeur régional, services de parc chez PHH Arval, avec son homologue torontoise, Barbara Grayston

Intuition industrielle

Enfreindre tous les règlements

Au lieu de conserver leurs bonnes idées avec égoïsme, les directeurs de parcs de l'industrie pharmaceutique rompent le silence afin de prêter main-forte.

Le commerce concurrentiel moderne ne se prête guère à l'esprit de coopération. Les entreprises ont tendance à garder leurs bonnes idées, et toute autre chose qui pourrait donner une avance à leurs concurrents est farouchement gardée dans le plus grand secret.

Quelqu'un devrait peut-être avertir les compagnies pharmaceutiques de ce principe commercial de base – au lieu de garder leurs meilleures idées pour eux-mêmes, les directeurs de parcs pharmaceutiques se réunissent une fois l'an pour un échange d'idées et de solutions aux problèmes auxquels ils font face.

Cet échange unique se produit grâce à PHH Arval, l'entreprise qui a adopté le concept de la table ronde et organise l'événement annuel sur invitation seulement. « Ceci est la 4e conférence annuelle », de dire Jean Hamelin, directeur régional des services de parcs pour PHH Arval. « Depuis 2005, nous avons compilé le sondage pour l'industrie pharmaceutique canadienne. Les sondages révisent les politiques de parcs pour les entreprises faisant partie de notre groupe, de même que leur guide de sélections. »

Ce principe d'échanges d'idées est loin d'être chose commune. « Ça n'a jamais eu lieu auparavant. Toutes ces compagnies pharmaceutiques sont réunies dans un endroit clos pour un échange de politiques. Nous n'échangeons aucun secret commercial. Nous nous concentrons simplement sur l'information pertinente aux parcs, car nous faisons face aux mêmes questions et problèmes. »

Cette année, vingt représentants y ont participé, dont les directeurs des plus grandes entreprises pharmaceutiques canadiennes, contrôlant un total de plus de 12 000 véhicules de parcs.

« Organisée par PHH, cette dernière est néanmoins plus modératrice qu'autre chose », dit Lyne Poirier de Schering Plough Canada, l'une des participantes. « C'est vraiment un symposium pharmaceutique, et cela nous donne la possibilité d'un échange de politiques, procédures, et sélections de modèles de parcs. »

Chaque année, le groupe s'attaque à un sujet différent – de la sécurité au volant aux pneus d'hiver et gestion d'accident. Le sujet de cette année : la consommation de carburant et la réduction de la grosseur des véhicules.

Trouver les solutions

Quoique le groupe n'ait pas trouvé de solutions à ce problème complexe, ils sont arrivés à d'intéressantes conclusions. Par exemple, même si la fourgonnette a toujours été le véhicule par excellence du représentant pharmaceutique, l'on semble maintenant opter pour les véhicules multisegments à plus faible consommation tels les Ford Escape, Dodge Journey, Saturn Vue et Nissan Rogue.

Le groupe se penche aussi sur les carburants alternatifs. « Certains étudient la possibilité du diesel, mais il est difficile de trouver un véhicule diesel canadien économique. Et le prix du diesel est tellement haut, vous devez comparer son coût vs avantages d'une telle solution », affirme Jean.

Le groupe semble plutôt opter pour les véhicules 4-cyl. munis de technologies de transmission avancées, telles que plus de rapports ou TVC (transmission à variation continue).

Les hybrides, eux, sont difficiles à justifier. « Ils ne répondent pas vraiment aux besoins de notre climat. Et puisque la plupart de ces véhicules se retrouvent sur les autoroutes, l'hybride est encore plus difficile à justifier. »

Au-delà de la conférence

Cette association unique se poursuit au-delà des limites de la conférence de deux jours. Chaque fois qu'un membre du groupe a une question ou une préoccupation, le membre contacte le reste du groupe par courriel afin de récolter leurs suggestions. « Alors, lorsqu'un membre confronte une situation, tous se donnent la main et offrent leur opinion », dit Jean.

La prochaine conférence n'aura lieu que dans quelques mois, mais les participants ont déjà hâte d'y prendre part. « Je suis toujours empressé d'y participer », dit Dennis Morgan de Wyeth Canada. « C'est personnellement l'instant le plus marquant de l'année, car l'on accomplit beaucoup dans ces deux jours. » ◆

Traduit de l'anglais par Marc-Alain Nantel.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca

Maintenant certifiée ISO 9001

Amtech triple sa production à sa deuxième année d'exploitation



Michel Sauvageau et Raymond Lépinay posent devant la façade de leur nouvel établissement industriel situé au 530, J. Oswalt Forest de Saint-Roch-de-l'Achigan.

Le moins que l'on puisse dire c'est que le spécialiste en aménagement sur mesure de véhicules Amtech de Saint-Roch-de-l'Achigan surfe toujours sur la vague du succès depuis qu'il a ouvert ses portes le 15 novembre 2006.

Et comment ! L'entreprise a triplé sa production à sa deuxième année d'exploitation. Après avoir emménagé dans de toutes nouvelles installations trois fois plus vastes le 21 janvier 2008, voilà que les copropriétaires Michel Sauvageau et Raymond Lépinay songent déjà à agrandir leurs locaux actuels, qui comptent trois portes de service où oeuvrent à temps plein dix-huit employés. « Notre carnet de commandes est rempli jusqu'à la fin de l'année, ce qui va nous obliger à faire appel à de nouveaux employés et possiblement de devancer à l'automne la réalisation de nos projets d'agrandissement », d'estimer Michel.

Quatre véhicules par jour

Actuellement, la production quotidienne chez Amtech est de trois à quatre aménagements. Notons que cette jeune compagnie a reçu la certification ISO 9001 le 11 juin dernier.

Déjà bien en selle avec les clients qui étaient là au démarrage de l'entreprise, Amtech en ajoute régulièrement des nouveaux, et ce, dans divers domaines d'activités.

Sans en préciser la teneur, Amtech est à développer de nouveaux projets avec certains de ses partenaires, ce qui le placera dans une position concurrentielle avantageuse lorsqu'ils seront concrétisés. ◆


Une deuxième poinçonneuse numérique plus performante a été installée dans la nouvelle bâtisse d'Amtech.


Vue d'un aménagement réalisé par Amtech dans une camionnette de Bell Mobilité servant à l'installation et à l'entretien du réseau sans fil.


Une partie de la commande d'une centaine de camionnettes de Bell Canada exécutée par Amtech.


Cet autobus International est en attente d'être aménagé par Amtech pour le transport de prisonniers.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



Ces quatre modèles (Silverado, Cadillac CTS, Malibu et Pontiac G8) GM devraient se distinguer dans les parcs en 2009.

À sa présentation des 2009

GM invite ses clients parcs à le suivre dans son sillon écologique

Manufacturier centenaire en septembre, General Motors a pris sans conteste le virage écologique en offrant de plus en plus de modèles respectueux de l'environnement, qu'ils soient hybrides ou équipés de technologie d'avant-garde.

Le 17 juin à l'Hippodrome de Montréal, la GM du Canada conviait sa clientèle composée de gestionnaires de parcs à venir constater de visu sa nouvelle collection 2009 dont quatre modèles en particulier : Chevrolet Silverado, Pontiac G8, Malibu Hybride et Cadillac CTS de deuxième génération.

Prometteuse G8

Voiture de l'année en Australie, la G8 est équipée d'un système de gestion active du carburant, entre autres caractéristiques. La Silverado en 2009 aura seulement un rapport de pont disponible. La capacité de remorquage du modèle 1500 4RM sera haussée de 1000 livres, passant à 9500 livres. Ce que l'on retient de la nouvelle Cadillac CTS, c'est son architecture unique et son moteur à injection directe dans les cylindres. Complétant le quatuor, la Malibu 2009 sera équipée de plus d'une nouveauté, dont un indicateur de vidange d'huile, la gestion active du carburant, le calage variable des soupapes, la télé commande bidirectionnelle et l'éclairage intérieur ambiant.

Après la présentation audiovisuelle, les invités de GM ont pu se familiariser avec ces quatre nouveaux modèles ainsi qu'une trentaine d'autres mis à leur disposition pour les conduire sur la route.

Lors de cet événement, les clients parcs du manufacturier ont pu établir un premier contact avec Pierre Guévremont, successeur d'André Bernardin à la direction des parcs dans l'Est du pays, qui se retire après plus de trente années de loyaux services chez GM. ◆



Les clients parcs de GM se font toujours un plaisir d'essayer les nouveaux modèles du manufacturier.



Pierre Guévremont succède à André Bernardin à la direction des parcs de GM du Canada dans l'Est du pays.



John Schieman de Van Pro a présenté son nouveau module avec plateau coulissant, qui est spécifiquement conçu pour la Chevrolet HHR.



Ces deux gestionnaires de parcs étaient curieux de voir le moteur qui se dissimulait sous le capot de la Malibu.



Participez au

séminaire canadien de gestion de parc NAFA



- Conçu pour répondre à vos besoins de gestion de parc divers et évolutifs
- Environnement de cours intensif
- Possibilité de soulever les questions clés et vos causes de soucis

Cours offerts en français et anglais

Du 14 au 16 septembre 2008

Four Points Sheraton Centre-Ville
Montréal, Québec

Inscrivez-vous dès aujourd'hui au séminaire de gestion de parc

Escomptes de groupe disponibles ! Bénéficiez d'un escompte de 50 $ par participant si l'employeur inscrit 4 personnes ou plus, une économie de 200 $ et plus ! Faites vite, les places sont limitées.

Pour de plus amples détails, appelez NAFA au **609.720.0882** ou par courriel ***info@nafa.org***

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca

Flex et Transit Connect

Deux modèles originaux proposés par Ford aux parcs en 2009

Toujours aussi spectaculaire, la tournée canadienne des nouveaux modèles Ford pour les parcs a fait escale au Palais des congrès de Montréal le 10 juin. Plusieurs nouveautés ont été annoncées sur l'ensemble des produits de la marque pour l'année-modèle 2009, mais ce sont les dévoilements du multisegment Flex et de la fourgonnette compacte à vocation commerciale Transit Connect qui ont retenu l'attention des clients du constructeur.

Par sa personnalité fort originale, le Ford Flex n'a pas son équivalent sur le marché actuellement. Pouvant accueillir jusqu'à sept passagers, il est configuré de façon à offrir un volume intérieur total de 3985 litres. Livrable en traction avant et intégrale, le Flex est pourvu d'un moteur V6 Duratec 3,5 l produisant 262 chevaux.

Application commerciale

Disponible à l'été 2009, le Transit Connect est le premier fourgon commercial compact de Ford. Unique en son genre, le Transit Connect offre un bon nombre de caractéristiques que l'on retrouve dans les autres modèles de Ford. Le moteur est le I4 Duratec de 2 litres, 16 soupapes, produisant 136 chevaux ayant un couple de 136 lb-pi. Son volume utilitaire est de 3701 litres.

Rétroviseur auxiliaire éliminant les angles morts, avertisseur de proximité de circulation, injection directe et suralimentation EcoBoost, programme protection entretien, système de contrôle antirenversement et système de sécurité personnalisé sont les principales nouveautés qui sont proposées sur les nouveaux modèles Ford 2009. ◆



Julie Ainsley et Caroline Dupuis se sont improvisées lectrices de « bonnes » nouvelles à la Zone Parcs.



Mike Trumb, directeur national, Ventes aux parcs et remise en marché, a ouvert la présentation.



Présenté par Claude Lacas, le nouveau multisegment Ford Flex ne manque pas d'originalité.



Les clients de Ford se sont empressés d'aller jeter un premier coup d'œil au fourgon compact commercial Transit Connect.



Solutions de travail Ford est un système d'information et de communications avec accès Internet embarqué dans les véhicules pour en optimiser l'utilisation et le contrôle.



La plus récente des Lincoln MKS 2009 est livrable en deux configurations, V6 à traction avant et V6 à traction intégrale.


performance
Xtrême
expo
Vente
2008
LE RÉSEAU
UNI-SELECT
NETWORK
Auto Parts Plus
Auto Plus
PROCOLOR
Centre des congrès
Hôtel des Seigneurs, St-Hyacinthe
mardi 9 sept
mercredi 10 sept
13h30 à 22h00
Tuesday Sept 9
Wednesday Sept 10
1:30 p.m. to 10:00 p.m.
UNI PRO
freins
silencieux
suspension
injection
LE SPECIALISTE
ProColor Prestige
EXPERT CARROSSIER
ColorPlus
CENTRE DE COLLISION

Guy O'Bomsawin
gobomsawin@videotron.ca

Directeur du volet Développement des ventes Comptes majeurs, chez Uni-Select, Mario Comtois invite les gestionnaires à le rencontrer à l'occasion de cette grande foire annuelle d'Uni-Select qu'est l'Expo Vente tenue cette année les 9 et 10 septembre à l'Hôtel des Seigneurs, à Saint-Hyacinthe.

Uni-Select et l'entretien des parcs

Une gestion à la carte ou intégrale

Géant québécois devenu joueur majeur en Amérique du Nord dans le domaine des pièces, Uni-Select offre aux gestionnaires de parcs une expertise reconnue et un service à la carte allant jusqu'à une prise en charge complète de l'entretien des véhicules.

Après quatre décennies au cœur de la distribution, de la vente et de l'installation de pièces, et une continuelle expansion qui déborde depuis longtemps les frontières du Québec, Uni-Select s'affiche maintenant comme partenaire majeur en gestion de parcs.

C'est ce qu'affirme Mario Comtois en soulignant l'importante expertise acquise par l'entreprise tant en ce qui touche à son secteur traditionnel en distribution, vente de pièces et services automobiles, qu'en ce qui a trait à son nouveau créneau.

16 000 véhicules

Bien que l'entreprise québécoise soit entrée dans le marché des parcs sans tambour ni trompette, elle offre déjà sans réserve la panoplie complète de services de soutien, allant de la fourniture de pièces à la totale prise en main de l'entretien.

Devenue par ses acquisitions un des fournisseurs privilégiés des villes de New York, Boston et Philadelphie, Uni-Select n'est pas en reste au Québec, puisqu'elle fournit des pièces à des parcs publics comprenant quelque 16 000 véhicules, indique-t-il.

Parfaitement structuré et doté des meilleurs services, le distributeur, qui approvisionne ainsi une quinzaine de centres d'équipement roulant répartis en différentes régions, propose aussi un programme à jour de formation s'adressant tant aux techniciens qu'aux équipes de gestion.

Un service panquébécois

Dans le cas de parcs ayant leur propre atelier, Uni-Select a la capacité de prendre totalement charge de la gestion des inventaires, tout en appliquant sa politique d'escomptes à l'ensemble des centres relevant d'une même administration.



Quant aux parcs dont les véhicules desservent un grand territoire, ils peuvent bénéficier d'un service immédiat et de très haut niveau grâce au groupe Élite dont les ateliers font partie du vaste réseau d'entretien d'Uni-Select, composé au Québec de 1200 garages indépendants.

En mentionnant en outre qu'une excellente garantie s'applique tant aux pièces qu'à la main-d'œuvre, Mario précise que les parcs peuvent compter en tout temps et en tous lieux d'un service complet de dépannage et de remorquage.

Une visite concluante

Les nombreux gestionnaires qui visitent chaque année l'Expo Vente d'Uni-Select ont déjà un excellent aperçu de ce que représentent les services d'Uni-Select, auxquels sont associés plus de 200 fournisseurs dont les produits sont aussi réputés que nombreux et diversifiés. ◆

Raynald Bouchard
raynaldbouchardmedia@yahoo.ca

Taillée sur mesure pour les cadres supérieurs

La A4 2009, un choix intelligent !

Jean-Marc Magnan, spécialiste de la marque Audi

Parmi toute la gamme de véhicules de luxe proposés par Audi, la berline A4 2009, qui fera son apparition cet automne au Canada, est sans doute celle qui devrait s'imposer auprès des grandes entreprises qui mettent des voitures de fonction à la disposition de leurs cadres supérieurs.

Plus puissante, performante et spacieuse que le modèle 2008, cette berline sera toutefois 10 % plus légère et dotée d'un meilleur aérodynamisme ce qui se répercutera sur sa consommation d'essence. À l'image de la marque, elle allie confort et discrétion, des attributs fort appréciés par les présidents et vice-présidents d'organisations qui cherchent à éviter le tape-à-l'œil dans leurs déplacements d'affaires.

Nouvelle venue dans le secteur corporatif

Audi Canada s'intéresse depuis à peine deux ans aux gestionnaires de parcs automobiles en leur proposant des solutions taillées sur mesure pour leurs hauts dirigeants. Tout récemment, elle s'est adjoint les services de Jean-Marc Magnan, dont l'expérience en ventes corporatives pour plusieurs grandes marques de véhicules de luxe remonte à plus de 20 ans. « Nous travaillons avec des gens pour qui le temps est une denrée rare; il nous faut donc leur proposer une voiture qui convient parfaitement à leurs besoins et à leur budget. »

L'avenir est chez Audi

Le créneau corporatif s'annonce prometteur pour Audi Canada qui prévoit doubler sa part de marché au cours des trois prochaines années, particulièrement grâce à la A4. C'est sans parler d'autres modèles comme la A8 I, une limousine de plus en plus prisée par les chefs d'entreprise ou encore les diplomates. ◆

Audi Prestige • On se déplace pour vous
5905, route Transcanadienne, Saint-Laurent
Tél. 514-364-7777, ext. 3280 • *www.audiprestige.com*



Depuis sept ans, Roger Constantin est chef de service à la gestion de la flotte de Gaz Métro.

Formation continue

Gaz Métro l'offre à ses mécaniciens et à son personnel de gestion du parc

À l'exception de deux ou trois « vrais » gestionnaires de parcs automobiles dont le diplôme du CAFM de la NAFA est accroché au mur de leur bureau, les administrateurs de véhicules dans les entreprises du Québec ont été pour la plupart formés « sur le tas ». Et dans bien des cas, ils se sont retrouvés à la gestion du parc tout à fait par hasard.

Jadis, le profil du gestionnaire québécois d'un parc automobile était un mécanicien ayant comme principale fonction de gérer l'atelier mécanique et de s'assurer que les véhicules soient en bon ordre et que les changements d'huile soient faits aux intervalles recommandés par les manufacturiers. En collaboration avec le contrôleur ou le vice-président des finances de l'entreprise, il s'occupait également de l'achat ou de la location des véhicules.

Au fil des ans, de l'évolution des véhicules et des besoins des utilisateurs, le rôle du gestionnaire de parc automobile s'est transformé, devenant beaucoup plus complexe et requérant des connaissances spécifiques. Or, malgré ce constat il n'existe pas encore au Québec de formation reconnue en gestion de parcs automobiles, si ce n'est qu'un séminaire de deux jours offert par l'École de technologie supérieure (ÉTS) mais qui ne fait qu'un survol de la matière inhérente à la gestion d'un parc automobile.

Se former à l'interne

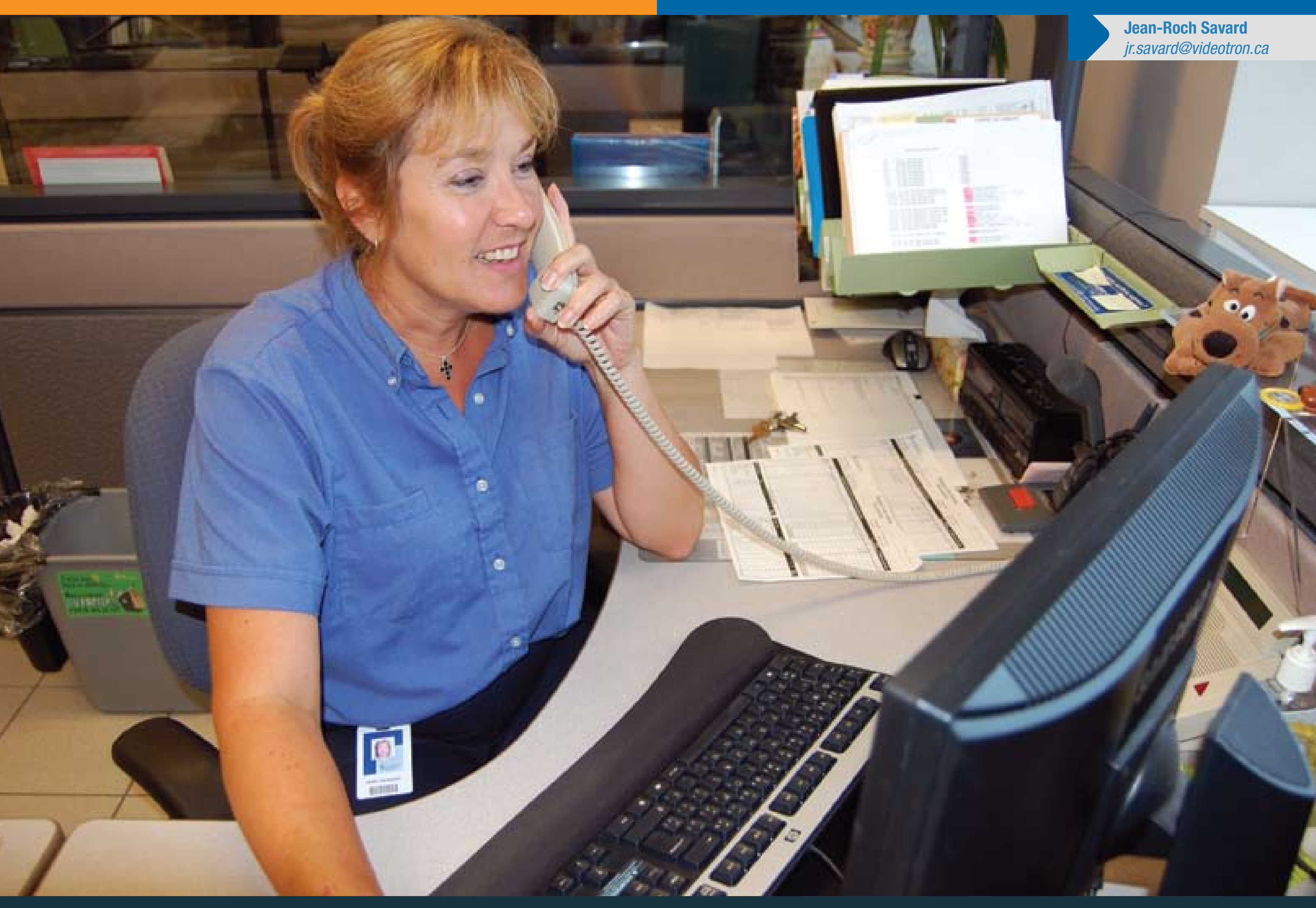
Chez Gaz Métro on a pris l'initiative d'élaborer un programme de formation continue pour les mécaniciens de concert avec l'École des métiers de l'automobile et de General Motors. « Malgré que nos mécaniciens aient été tous bien formés et possédaient leur certificat de compétence, on trouvait qu'il leur manquait l'expertise et les connaissances pour bien réparer et entretenir les véhicules d'aujourd'hui pourvus de technologie avancée. Donc, il y a cinq ans nous avons formé un comité de formation en collaboration avec le syndicat des cols bleus afin de déterminer les besoins. Chacun de nos 18 mécaniciens a été évalué afin que l'on puisse dresser un portrait juste de la situation », d'expliquer Roger Constantin, chef de service, Gestion du parc, qui compte 530 véhicules, dont 70 % sont des fourgonnettes.

Se déroulant dans les locaux de l'École des métiers de l'automobile avec des véhicules de Gaz Métro et de GM, le perfectionnement des mécanos équivaut à deux semaines de formation par année. Le programme est adapté en fonction des nouveautés techniques apparaissant continuellement sur les véhicules. Il est à noter que cette formation doit être suivie obligatoirement par tous les mécaniciens. Annuellement, Gaz Métro alloue un budget de 25 000 $ à la formation de son personnel en gestion du parc.

Équipe de gestionnaires

Outre les mécaniciens, peintres et carrossiers, l'équipe de gestion du parc de Gaz Métro est constituée de deux chefs de groupe responsables de la planification de l'entretien de l'ensemble des véhicules, qui sont répartis sur le territoire québécois, et de toutes les acquisitions et les aménagements des véhicules. Ceux-là sont secondés par quatre techniciens en planification dont le travail consiste à traiter les appels des utilisateurs

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



Renée Péladeau est technicienne en planification au service de gestion des véhicules chez Gaz Métro.

des véhicules au sujet de problèmes survenant sur leur automobile ou sur leur camion. Ce personnel de gestion est également assujetti à une formation spécifique sur les outils généraux d'un gestionnaire, sur la mise à jour des lois et des règlements, sur le service à la clientèle, sur une meilleure évaluation des problèmes mécaniques ou encore sur le programme d'entretien préventif PEP de la SAAQ.

Un réel besoin

Plus que jamais, il y a un besoin évident en formation de gestion de parc automobile au Québec. C'est le constat que fait Roger au contact de ses pairs. « Je sens que les gens de l'industrie aimeraient disposer d'une formation reconnue en gestion de parc. C'est pourquoi nous travaillons fort depuis trois ans à la NAFA pour élaborer un programme de formation en gestion parc avec l'engagement de partenaires tels qu'associations complémentaires à la nôtre et les universités. »

Si rien de concret n'a abouti jusqu'à présent avec les institutions universitaires, la NAFA Québec peut se réjouir du fait qu'elle a réussi avec l'apport financier de partenaires de l'industrie à présenter le FMS de la NAFA en français et en anglais à Montréal du 14 au 16 septembre au Four Points Sheraton Centre-Ville. « Nous avons réussi à recueillir les fonds nécessaires pour offrir ce séminaire aux gestionnaires de parcs dans les deux langues. Je tiens d'ailleurs à remercier les entreprises Manheim, Services financiers ARI, Goodyear, Publications Rousseau, NAPA, Belron, GazMétro et Zone Technologies pour leur généreuse contribution financière. Également, je veux remercier Julie Furlotte, vice-présidente de la NAFA au Canada pour son support dans la réalisation de ce projet et de sa participation à la traduction du séminaire », d'affirmer Roger.

D'une durée de deux jours et demi, le FMS (*Fleet Management Seminar*) de la NAFA à Montréal a été élaboré pour répondre aux besoins divers et évolutifs des gestionnaires de parcs du Québec. Les cours en français du séminaire seront donnés par Joseph Proulx et Alain Lahaie, respectivement gestionnaire de parc à la Défense nationale et chez Transervice.

Bonne vision du marché

Selon Roger, le gestionnaire d'un parc automobile en 2008 doit avoir une bonne vision du marché des véhicules, actuelle et à moyen terme. En outre, il doit faire preuve de leadership auprès de ses patrons et les convaincre de prendre la direction vers des tendances particulières, soit en acquisition de nouveaux véhicules ou en matière de gestion de parc. Qui plus est, il doit être en mesure de bien saisir les besoins des utilisateurs pour ensuite leur remettre les bons véhicules.

Il va sans dire que la présence des gestionnaires de parcs de véhicules dans les entreprises québécoises n'a jamais été aussi importante, compte tenu de l'évolution extrêmement rapide du marché de l'automobile. Cependant, on devra indéniablement leur fournir une formation reconnue qui leur permettra de continuer à assurer une saine gestion des parcs dont on leur confie la responsabilité. ◆

Éric Descarries
104420.662@compuserve.com

Prêt pour l'hiver ?

Le pneu d'hiver, une nécessité

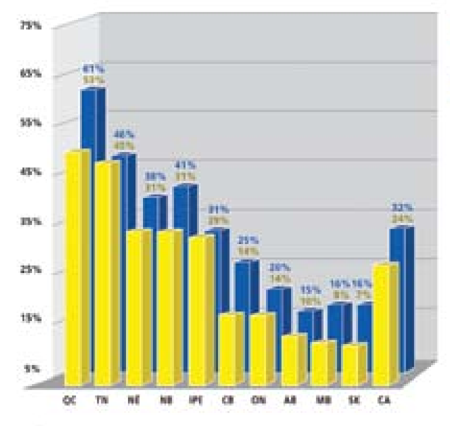
Trop tôt pour parler de pneus d'hiver ? Pas nécessairement, puisque la plupart des ateliers de pneus ont déjà passé leurs commandes pour l'automne qui vient. Qui plus est, avec toutes les nouvelles voitures qui arrivent sur le marché, il n'est pas toujours garanti que l'on trouve les bonnes dimensions aussi facilement que pour des véhicules qui sont reconduits. En effet, certaines nouvelles voitures deviennent si populaires que les ateliers épuisent rapidement leur inventaire dans leurs grandeurs. Pensez-y !

Les pneus d'hiver contribuent à la conduite et à la sécurité sur pavé froid ! (photo : Éric Descarries)

Autre facteur d'importance, vous n'êtes pas sans savoir que les pneus d'hiver seront obligatoires au Québec dès la saison prochaine. Il semble que certains petits points obscurs n'ont pas encore été réglés, mais on est tous avertis, il nous faudra des pneus d'hiver ! C'est un autre indice que l'achat des nouveaux pneus d'hiver doit se faire le plus tôt que possible. Les statistiques démontrent que plus de 80 % des automobilistes utilisent déjà des pneus d'hiver. On observe aussi que la majorité de ceux qui n'ont pas encore de pneus d'hiver sont bien souvent reliés à des entreprises de tout genre.

Si vous croyez toujours que le pneu toutes saisons (aussi appelé « quatre saisons ») fera l'affaire si l'hiver est doux et que le pneu est tout neuf, détrompez-vous. D'abord, l'hiver est imprévisible. Deuxièmement, la *Rubber Manufacturers Association* a prouvé qu'à sept degrés Celsius, les pneus toutes saisons perdent de leur flexibilité et ne sont plus efficaces en situation hivernale. Sept degrés, c'est environ 46 degrés Fahrenheit… plus chaud que l'on ne croit, n'est-ce pas ?

Les ventes de pneus d'hiver par rapport aux ventes totales de pneus (%)



Source :
Selon les données de l'Association canadienne de l'industrie du caoutchouc

Une véritable économie !

Même ceux qui n'utilisent leurs véhicules qu'en situation urbaine devraient comprendre que la moindre petite couche de glace ou de pluie verglaçante met le conducteur et son entourage en danger. Plus encore, certains manufacturiers de pneus commencent à parler de leur produit comme un « pneu pour le froid » justement parce que sur un pavé froid, le pneu d'hiver est encore plus efficace que le pneu toutes saisons.

Évidemment, l'achat de quatre pneus d'hiver (et de quatre jantes dans certains cas) est une dépense appréciable. Alors, pourquoi ne pas considérer le pneu d'hiver comme une sorte d'assurance contre les accidents ? En fait, les pneus d'hiver ne sont pas invincibles. Le risque d'accident y est toujours présent. Mais si la distance d'arrêt d'un freinage est diminuée, ne serait-ce que de quelques mètres, on évitera en même temps une collision et peut-être des dommages coûteux, voire même des blessures plus ou moins graves ! De plus, l'emploi de pneus d'hiver économisera vos pneus d'été, alors les dépenses s'équilibreront… ou presque.

Nous ne sommes plus seuls

Il était un temps où le Québec était presque la seule place au Canada où l'utilisation des pneus d'hiver était monnaie courante. Mais depuis les quelques dernières années, le reste du pays commence à croire au pneu d'hiver, ne serait-ce que pour affronter le pavé froid. L'Association canadienne de l'industrie du caoutchouc a découvert que, depuis 2002, les ventes de pneus d'hiver par rapport aux ventes totales de pneus ont augmenté de 24 à 36 %. Si la proportion a passé de 53 à 61 % au Québec, il faut mentionner que les provinces du centre, le Manitoba et la Saskatchewan, ont vu leurs ventes passer de 8 et 7 % à 16 %. Même l'Ontario, qui pourtant jouit d'un climat plus tempéré dans le sud, a vu ses ventes augmenter de 14 à 20 %. Tout cela parce que les manufacturiers de pneus proposent des produits de plus en plus performants et de meilleure qualité qui respectent non seulement les qualités accrues de nos nouveaux véhicules, mais qui participent aussi à la sécurité de tous les automobilistes. ◆

Éric Descarries
104420.662@compuserve.com

Pneus et VUS

Michelin et Ford s'unissent pour combattre la consommation de carburant


L'Escape Hybrid est un des VUS les plus économiques sur le marché.

Ford et Michelin se sont unis pour mieux économiser l'essence.

Les ingénieurs de Ford ont poussé l'aérodynamisme du nouvel Escape.

C'est inévitable. Il faut que les plus importants manufacturiers de pneus s'unissent avec les grands constructeurs d'automobile pour combattre la consommation de carburant. Et cela, Michelin et Ford l'ont compris. C'est pourquoi les petits VUS Ford Escape et Mercury Mariner révisés pour 2009 sortent d'usine avec des pneus qui leur sont spécifiquement destinés, conçus et fabriqués par le manufacturier français Michelin, des Latitude Tour à faible résistance de roulement.

On sait que Ford construit une version hybride électrique de son populaire VUS compact Escape et de son jumeau Mercury Mariner (ce dernier n'est pas commercialisé au Canada). Mais ce sont toutes les versions de ces camionnettes qui pourront profiter de cette économie de carburant. Par conséquent, les Michelin P235/70R16 seront offerts en équipement standard sur tous les Escape et Mariner de 2009. Selon les calculs des deux participants, la simple utilisation de ces Michelin Latitude permettra une économie d'un mille au gallon américain.

La contribution de Ford

Ford y a aussi mis du sien. Sous le capot de la version de base de ces VUS se trouve un nouveau quatre cylindres de 2,5 litres avec calage variable des soupapes qui fait 171 chevaux et qui, combiné à la nouvelle boîte automatique à six rapports, économisera un mille au gallon américain à lui seul comparativement à la version 2,3 litres de 153 chevaux et boîte auto à quatre rapports de l'an dernier. De plus, le passage de 0 à 96 km/h (0-60 mph) se fera plus rapidement de 1,7 seconde. C'est d'ailleurs le même moteur que l'on retrouvera dans l'ensemble hybride électrique de ces mêmes camionnettes, celui-ci fonctionnant selon le cycle de combustion Atkinson. Les Escape et Mariner sont aussi disponibles avec un V6 de 240 chevaux avec la traction avant ou intégrale.

Pour améliorer encore plus l'économie de carburant, les dessinateurs de Ford ont allongé le déflecteur avant pour qu'il couvre partiellement les roues et ils l'ont abaissé de 40 mm pour rediriger le flot d'air. D'autres déflecteurs aux roues arrière aident également à réduire la traînée aérodynamique de celles-ci. Les ingénieurs de Ford ont également passé des heures à créer des écrans sous la caisse, des joints plus aérodynamiques autour des portières et un dessin plus poussé des rétroviseurs. ◆



Nouveau service chez Communauto

Grâce à l'entente de collaboration signée avec Cosmos, filiale du groupe international Veolia Transport qui se spécialise dans les services de véhicules en temps partagé, Communauto évaluera la faisabilité et l'implantation du service de véhicules électriques au Québec. Selon Benoît Robert, PDG de Communauto, cette entente leur permettra de profiter de l'aide technique nécessaire et de minimiser les risques que pourrait représenter l'offre de ce nouveau service.

Nouveau DG chez Adesa Québec



Depuis le 20 mai, Adesa Québec est dirigée par **Martin Martel**. Cette nomination a été annoncée par Adesa Canada. Martin agira en qualité de directeur général. Personne dynamique orientée vers les résultats, Martin s'est démarqué au cours de sa carrière dans le domaine des pièces d'autos pour ses qualités et ses accomplissements en développement des affaires et en efficacité opérationnelle.

Amtech se joint à l'AMETVS

Fondée en novembre 2006, l'entreprise Amtech de Saint-Roch-de-l'Achigan a adhéré à l'AMETVS en mai 2008. Spécialisée dans l'aménagement sur mesure de véhicules utilitaires de tout genre, Amtech est une compagnie en pleine croissance qui a été certifiée ISO 9001 en juin après seulement deux ans d'exploitation. Pour en savoir davantage sur les activités et les produits d'Amtech, visitez le *www.amtechlaval.com*.

Subaru et Sirius roulent ensemble

Depuis juin, Subaru offre le service de radio par satellite Sirius exclusivement dans la plupart de ses modèles au Canada.

Sirius est le partenaire officiel de radio satellite de la LCF, la NFL, le NASCAR, la NBA et la NLL. Sirius est également partenaire avec une vingtaine de manufacturiers automobiles.

Filiale en propriété exclusive de Fuji Heavy Industries du Japon, Subaru Canada a un réseau de 89 concessionnaires d'un océan à l'autre du pays.

Guillaume, l'étoile québécoise

Nouvelle figure de la réclame automobile, Guillaume Lemay-Thivierge a été pressenti par Hyundai pour sa publicité, comme pour en être porte-parole, en raison de sa jeunesse, de son dynamisme et de son côté sportif. Cette vedette de 33 ans, connue depuis de nombreuses années et maintes fois honorée par divers prix, et qui se démarquait de nouveau récemment par son rôle dans Nitro, est adepte d'activités variées tels le parachutisme, l'escalade, la glisse et le pilotage.

www.hyundaicanada.com

Extension de garantie chez Ford

Ford a amélioré la couverture de protection sur les nouveaux moteurs à essence et de ceux remis à neuf ainsi que sur les transmissions achetées le ou après le 1er avril 2008. La garantie sur ces composantes maîtresses passe de 3 ans/120 000 km à 3 ans/160 000 km. Cette extension de garantie ne résulte pas à une augmentation du prix pour les clients.

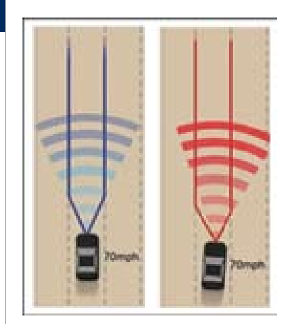
Ça roule électrique dans le Vieux-Québec

Le 2 juin, huit nouveaux microbus électriques ont été mis en service dans le Vieux-Québec dans le cadre du Programme de démonstration en transport urbain de Transports Canada. Le coût total du projet est évalué à 12,2 millions $. Les gouvernements fédéral et provincial, la ville de Québec et le Réseau de transport de la vieille capitale sont les quatre partenaires qui se sont engagés à partager la facture.



Distraction au volant

En Amérique du Nord, huit accidents de la route sur dix résultent d'une distraction de la part du conducteur. Pour sensibiliser la population de l'Alberta à ce problème, le Bureau d'assurance du Canada (BAC) a créé un kiosque d'information itinérant dont l'élément principal est le véhicule D.U.M.B. (*Distractions Undermining Motorist Behavior*), un simulateur qui teste les réactions des gens face aux distractions les plus courantes (portables, lecteurs CD et MP3, nourriture, boissons...). Le véhicule D.U.M.B. et son équipe d'animateurs seront présents à plusieurs évènements communautaires en Alberta durant les mois à venir.



Technologies Bosch

Bosch travaille présentement à mettre au point des capteurs radar et vidéo qui, avec l'aide de ceux qui équipent déjà la plupart des véhicules modernes, contribueront à sauver de nombreuses vies. Parmi ces technologies figurent l'avertisseur de changement de voie (*Lane Departure Warning System*), qui informera l'automobiliste de tout changement de voie involontaire, et l'avertisseur de collision frontale (*Forward Collision Warning System*), un radar longue portée conçu pour détecter et signaler un risque de collision à l'avant. Enfin, selon l'entreprise, ces systèmes seront éventuellement disponibles à prix raisonnable.

Nouvelle Honda hybride

Honda a récemment publié plus d'informations concernant sa nouvelle voiture hybride, dont la sortie est prévue pour 2009. Ce coupé cinq portes pourra accueillir cinq passagers et son design extérieur s'inspirera de celui de la Honda FCX Clarity à hydrogène. De plus, grâce à plusieurs avancées technologiques chez Honda et une meilleure gestion de la production, cette nouvelle hybride promet d'être la plus abordable sur le marché. Le nom officiel de la voiture et ses caractéristiques seront rendus publics au cours de la présente année.

Formation en entreprise et productivité

Des études ont démontré qu'un employé ayant reçu une formation durant les 12 derniers mois offre un rendement de 10 % supérieur à celui d'un employé qui n'en a pas suivi. Malgré ce résultat significatif, il appert que les entreprises en général n'ont pas encore saisi toute l'importance du développement des compétences, puisque seulement 54 % d'entre elles selon Statistiques Canada offrent de la formation à leur personnel. Source : *La Presse*

L'équipe d'Hydro-Québec remporte un prix d'excellence de l'AQTR

En tenant le 29 mai dernier son 1er Gala des grands prix d'excellence, l'Association québécoise du transport et des routes (AQTR) a remis une distinction majeure à l'équipe dirigée par Daniel Lemay, d'Hydro-Québec, dans la catégorie Gestion de la mobilité pour le Programme environnemental 2006-2010 de la Société d'État.

L'AQTR a voulu ainsi reconnaître l'intervention sur l'offre ou la demande de transport ayant permis de minimiser les impacts négatifs de la mobilité sur l'environnement. Ces interventions visaient l'optimisation des services de transport, la réduction de la demande de déplacements ou le transfert vers des modes de transport moins dommageables pour l'environnement et, d'une façon globale, l'utilisation optimale des parcs de véhicules en vue de la réduction des impacts environnementaux.

Lors de ce Gala, l'AQTR a remis des prix à des entreprises, municipalités, personnalités ou organismes dont les projets ont permis de promouvoir ou d'améliorer les transports au Québec. En reconnaissant publiquement ces efforts, l'AQTR désire appuyer des initiatives remarquables et encourager l'industrie à s'en inspirer.



Denys Jean, sous-ministre, ministère des Transports du Québec, Dominique Lacoste, présidente-directrice générale de l'AQTR, Daniel Lemay, chef, Matériel de transport, Hydro-Québec, Éric Tremblay, représentant du commanditaire GENIVAR, et Pierre Asselin, président du conseil d'administration de l'AQTR

Baisse de circulation historique aux É.-U.

Selon la *Federal Highway Administration* (FHA), la circulation automobile sur les routes américaines pour mars 2008 aurait subi une baisse de 4,3 % comparativement à la même période l'an dernier. Il s'agit d'une diminution de presque 18 milliards de kilomètres, la plus importante dans toute l'histoire de la FHA. De son côté, le U.S. *Department of Transportation* (DOT) estime que cette tendance qui s'est amorcée en novembre dernier a permis de réduire les émissions à effet de serre de 9 millions de tonnes métriques durant le premier trimestre de 2008. *www.fhwa.dot.gov*

Dans le peloton de queue

Selon des données publiées par Statistique Canada, les Québécois ont un net retard dans le domaine de la formation des adultes, étant au onzième rang à l'échelle du Canada, soit tout juste devant le Nunavut et Terre-Neuve. En 2003, à peine plus de 40 % des Québécois de 16 à 65 ans étaient inscrits à des cours, alors que la moyenne est d'environ 50 %; aux premiers rangs : la Colombie-Britannique, le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et l'Alberta.

On a constaté que les gens qui détiennent un diplôme universitaire ou qui ont terminé leurs études secondaires sont trois fois plus enclins à parachever leur formation ou à acquérir de nouvelles connaissances, que ce soit par intérêt personnel ou pour augmenter substantiellement leurs gains. Il a aussi été noté que ceux qui ont grandi dans un milieu valorisant les études sont plus portés à enrichir leur savoir ou à accroître leurs compétences.

Jean-Roch Savard
jr.savard@videotron.ca



La journée s'annonçait pluvieuse, mais les golfeurs n'ont pas eu à ouvrir leur parapluie.

En remettant une carte de -7, le quatuor formé de Marie-Christine Messier, Location Deragon; Michel Desormiers, Métro Nissan; Jean-François Dumas, Location Deragon et Gérard Brichau (absent sur la photo), CGER a enlevé les grands honneurs du 33e tournoi de golf de la NAFA. Roger Constantin, président de la NAFA Québec, pose en leur compagnie.

NAFA Québec

La « normale » au 33e tournoi de golf !

Quoi de plus divertissant pour l'industrie qu'un bon tournoi de golf où les gestionnaires de parcs et les fournisseurs fraternisent avant la pause estivale ? C'est ce que la NAFA du Québec offre à ses membres et à leurs invités chaque premier vendredi de juin. Cette année, le tournoi de golf de la NAFA, qui en était à sa 33e édition, s'est déroulé le 6 juin au Club de golf Verchères selon la formule Vegas.

Malgré un ciel menaçant de gros nuages tout au cours de la journée, les golfeurs n'ont pas eu à ouvrir leur parapluie.

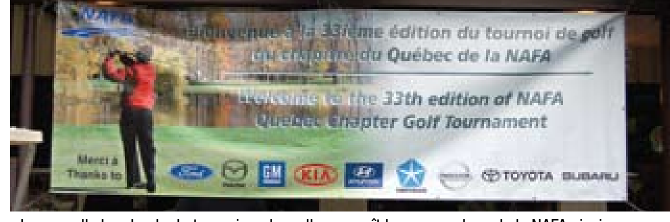
Comme le veut la coutume, les participants au tournoi ont conclu leur journée avec le souper au cours duquel on a récompensé le meilleur quatuor de joueurs. Des prix de présence ont été tirés au hasard parmi les quelque 180 convives.

La NAFA Québec reprend ses activités en septembre alors qu'elle présentera le séminaire FMS au Four Points Sheraton Centre-Ville de Montréal du 14 au 16. Obtenez tous les détails de cet événement en visitant le site *www.nafa.org/fms*. ◆



Environ 180 personnes ont pris part au souper du 33e tournoi de golf de la NAFA Québec.

Roger Constantin a animé le souper au cours duquel des prix de présence ont été tirés parmi les convives.



La nouvelle banderole du tournoi sur laquelle apparaît le nouveau logo de la NAFA ainsi que ceux des manufacturiers automobiles membres.


8
Cet automne, préparez-vous à célébrer
l'inauguration officielle des
8 NOUVELLES LIGNES D'ENCAN
DE MANHEIM MONTRÉAL.
D'ici là, soyez présent aux encans du mardi!
Manheim... Le leader mondial en matière d'encan automobiles!
Manheim
Montréal
Partenaire
de votre
réussite!
715, rue Dubois St-Eustache Qc
Sans frais 1 866 668-5610
www.manheimcanada.com

Éric Descarries
104420.662@compuserve.com



La Malibu est disponible en version Hybrid.

La nouvelle Chevrolet Malibu affiche une ligne très moderne.

La nouvelle Chevrolet Malibu surprend

Il y a certains véhicules qu'on n'oublie pas. Et ce ne sont pas que des autos européennes exotiques ou de légendaires voitures de course. Il y a aussi des véhicules commerciaux qui ont fait leur marque ! Par exemple, vous vous souvenez des Taurus des générations précédentes ? Pas toujours appréciées de la presse automobile trop souvent axée sur la performance, les Taurus sont néanmoins devenues des autos très appréciées en usage commercial. On pourrait presque en dire du pareil de la Chevrolet Impala. Et là, nous avons la Chevrolet Malibu !

La Chevrolet Malibu n'a pas été conçue d'abord pour un usage commercial. Elle est destinée au grand public. Mais il n'en faut pas beaucoup pour que l'on y voie le parfait remplacement de l'ancienne Taurus et, pourquoi pas, de sa propre grande sœur, l'Impala !

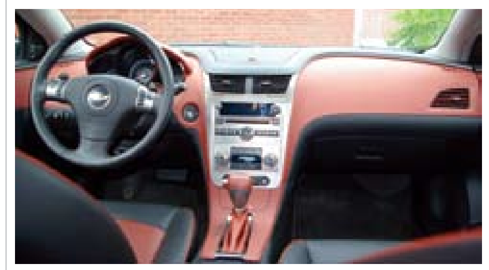
En tout premier, il faut avouer que la Chevrolet Malibu est une des plus belles autos de l'industrie américaine. Son dessin marie très bien les tendances européennes, asiatiques et américaines. Cette berline contemporaine est remarquable à tous points de vue. Mais ce qu'il y a de plus, c'est qu'elle est aussi attrayante pour les gens d'affaires.

D'intéressantes caractéristiques mécaniques

La Chevrolet Malibu 2008 peut être commandée en modèle de base LS avec un prix de départ de 22 995 $, en modèle intermédiaire LT ou en finition de luxe LTZ. Le moteur de base est un puissant quatre cylindres Ecotec de 2,4 litres qui développe 164 chevaux. Lors du lancement de l'auto, il venait avec une boîte automatique à quatre rapports, mais pour 2009, il pourra être combiné à une boîte auto à six rapports. Nous l'avons essayé lors de la présentation des Parcs de GM et, croyez-nous, c'est une bonne combinaison ! Le seul moteur optionnel est un V6 de 3,5 ou 3,6 litres de 219 ou 252 chevaux, ce dernier avec une boîte auto à six rapports. Ce dernier ensemble est très rapide. Tout récemment, Chevrolet a lancé une version Hybrid de cette auto. Celle-ci est mue par le quatre cylindres Ecotec mais avec un ensemble démarreur-alternateur qui coupe le moteur lorsque le véhicule est arrêté à un feu rouge ou à une intersection et qui le relance lorsque le conducteur lève le pied du frein. On peut s'attendre à une économie de carburant de 2 milles au gallon ou plus. La parfaite berline de ville…

Un intérieur plus accueillant

La Chevrolet Malibu n'a pas qu'un extérieur fascinant. Son intérieur est aussi remarquable ! Si vous êtes un amateur de voitures anciennes, l'instrumentation du tableau de bord de cette auto vous rappellera celle d'une Chevrolet 1957. Les sièges sont confortables, mais il faut souligner tout l'espace dont on dispose à l'arrière. Et les portières offrent une grande ouverture.



Le bloc des instruments ressemble à celui d'une Chevrolet 1957 !



Le coffre de la Malibu 2008 est vaste à souhait.

(photos : Éric Descarries)

Mieux que prévu

Nous avons passé toute une semaine au volant de la version de luxe LTZ et une autre aux commandes d'une Hybrid relativement économique, ce qui a été suffisant pour nous convaincre que la Malibu est une berline bien adaptée à l'usage quotidien, mais qui affiche en même temps beaucoup de classe pour représenter une entreprise. Mais ce qui est encore plus intéressant, c'est que la Malibu affiche une consommation de carburant très raisonnable, peu importe la motorisation choisie tout en demeurant performante. Elle offre aussi beaucoup d'espace intérieur et un grand coffre. Oui, Chevrolet a créé une belle automobile qui s'adapte facilement au travail. ◆



AIA-Canada
Division Québec
Conseil d'administration

Président
Mauro Cifelli
Vast-Auto

Premier vice-président
Gaëtan Dussault
Du-So Pièces d'autos

Vice-président
Alan Morris
Système Lapointe

Directeurs

Denis Brault
Agence de ventes et marketing

Marc Brazeau
AIA-Canada

Jacques Chalifoux
NAPA Pièces d'auto

Carol Chartrand
Uni-Select

Yvan Domingue
Entrepôt de Montréal

Lionel Draws
Gabriel

Michel Metcalfe
Gates Canada

Jacques Parent
Coventa

Raymond Savard
CARQUEST

Bert Tardif
NGK Spark Plugs Canada

Président sortant
Magella Boutin
CARQUEST

Hommage aux Bâtisseurs

édition 2008

Cet événement de prestige se tiendra
le jeudi avant la Coupe Grey.
La division du Québec de l'AIA-Canada honorera



Claude Dagenais
Auto-Chem



Marcel Dionne
NAPA



Jean Guénette
Uni-Select

+ Date

Jeudi 20 novembre 2008

+ Lieu

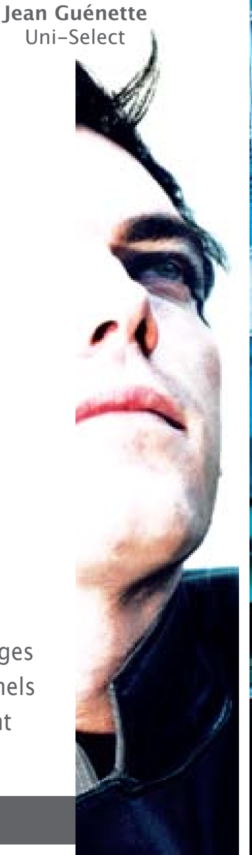
Centre des sciences de Montréal
333, rue de la Commune Ouest
Montréal, QC H2Y 2E2
Tél. : 514-496-4724

+ Programme

16 h 30	Accueil et cocktail
18 h	Animation Souper gastronomique Cérémonie d'intronisation
22 h	Fin de la soirée

En étant présent à cette soirée, soyez aux premières loges pour rendre un vibrant hommage à d'autres exceptionnels bâtisseurs de notre industrie, à des pionniers qui en ont écrit de grandes et illustres pages

RÉSERVEZ MAINTENANT !



Hommage aux Bâtisseurs

INSCRIPTION

Remplissez ce formulaire et télécopiez-le au 450-448-1041 ou envoyez-le à Wendy Allain au admin@p-rousseau.com

ENTREPRISE		
NOM	COURRIEL	
ADRESSE		TÉLÉPHONE ( ) TÉLÉCOPIEUR ( )
VILLE	PROVINCE	CODE POSTAL
NOMBRE DE PERSONNES	TARIF PAR PERSONNE X 150 $ =	TOTAL

* Libellez votre chèque à l'ordre de Publications Rousseau, ou contactez-nous pour effectuer votre paiement par Visa ou MasterCard.

TPS # 139133268 TVQ # 1017103632

FRAIS D'INSCRIPTION

150 $
taxes incluses

Publications Rousseau
2938, terrasse Abénaquis,
bureau 110, Longueuil QC
J4M 2B3
admin@p-rousseau.com

Tél. 450-448-2220
Téléc. 450-448-1041



Éric Descarries
104420.662@compuserve.com

Véhicules commerciaux

Quoi de neuf dans le domaine des camionnettes ?



La commercialisation de la Ford F-150 sera retardée aux États-Unis.

La nouvelle Ford F-150 devra attendre !

La récente situation économique aux États-Unis force certains constructeurs à réviser leurs stratégies de vente. Tel en est le cas pour Ford. Même si le constructeur américain va très bien, surtout grâce à ses ventes outre-mer, ses ventes aux États-Unis souffrent encore du ralentissement économique dans ce pays. Par conséquent, plusieurs de ses concessionnaires ont toujours des F-150 2008 à vendre. Souvenez-vous que cette camionnette a longtemps été le véhicule le plus vendu aux États-Unis, voire même dans le monde, toutes catégories confondues. Donc, Ford a décidé de repousser la commercialisation de la nouvelle F-150 2009 plus tard en automne. Par contre, au Canada, la situation est tout autre. Selon Christine Hollander des relations publiques de Ford du Canada, les F-150 sont plus recherchées pour leur usage commercial chez nous alors qu'aux États-Unis, plusieurs consommateurs la choisissaient comme véhicule de promenade. Donc, au Canada, les ventes de la F-150 n'ont pas subi le même revers. Nous aurons donc besoin de la nouvelle F-150. Se pourrait-il que Ford du Canada obtienne la F-150 2009 avant les États-Unis ?

Aurons-nous la Mitsubishi Triton au Canada ?

Le constructeur japonais Mitsubishi réussit bien au Canada. En fait, Mitsubishi Canada ne dépend pas de Mitsubishi USA, dont les ventes ne sont pas aussi bonnes. On explique le succès de la faction canadienne par le choix des véhicules qu'elle propose au marché canadien. Mitsubishi Canada considère même certains modèles qui ne sont pas disponibles aux États-Unis. Parmi ceux-ci, il y a le petit pick-up Triton. Cette camionnette existe déjà sur les marchés asiatiques et européens, mais il n'en existe qu'une seule unité au Canada. C'est le véhicule d'évaluation que Mitsubishi Canada met à l'essai chez nous afin de voir s'il y réussirait. Nous l'avons essayé lorsque Mitsubishi a lancé sa Lancer Evolution dans les Laurentides. Il s'agissait alors d'une version avec cabine à quatre portes avec motricité aux quatre roues, mue par un moteur turbo diesel de quatre cylindres de 3,2 litres combiné à une boîte automatique. Mitsubishi en considère la commercialisation au Canada et nous l'encourageons à le faire !



Le Mitsubishi Triton serait un véhicule intéressant pour le marché canadien.
(photo : Éric Descarries)



Le nouveau Honda Pilot est un VUS multisegment qui est capable de certaines prouesses hors route !
(photo : Éric Descarries)

Honda lance son VUS Pilot au Canada

Honda vient de lancer la version 2009 de son populaire VUS multisegment Pilot au Canada. Cette camionnette complètement redessinée est toujours mue par un V6 de 3,5 litres qui fait 250 chevaux. Cependant, grâce à son système qui peut le faire passer à quatre, voire même trois cylindres, il est encore plus économique. La boîte de vitesses automatique est à cinq rapports et elle est combinée à une traction intégrale, quoique la version de base LX soit disponible avec la traction avant seulement. Honda nous apprend que le Pilot peut tirer jusqu'à 4500 livres. Mais il peut aussi asseoir huit personnes à son bord ! Son nouvel avant aux allures plus agressives le fait plus ressembler à un gros camion. Les prix canadiens du Pilot varient de 36 820 $ pour la LX de base à près de 50 000 $ pour la Touring haut de gamme toute équipée avec traction intégrale.

Éric Descarries
104420.662@compuserve.com

Des camions pour tout le monde

GM reçoit ses clients nord-américains à Las Vegas

Si GM du Canada sait très bien recevoir ses clients commerciaux, il faut dire que c'est la maison-mère de Detroit qui détient tous les nouveaux produits et les prototypes du monde commercial. Chaque année GM invite donc tous ses principaux clients nord-américains, y compris ceux du Canada et du Québec, à un évènement annuel où sont exposées les grandes nouveautés et où l'on peut mettre la main sur toute une brochette de camions. En mai dernier, c'est à Red Rock Canyon, près de Las Vegas, que tout ce beau monde s'est retrouvé pour vivre les premiers moments de 2009.



Les invités de GM pouvaient essayer un VUS Equinox à hydrogène lors de la présentation annuelle aux parcs et clients commerciaux.

Les grands VUS GMC Yukon et Chevrolet Tahoe hybrides électriques y étaient disponibles.

Parmi les fournisseurs de GM , il y avait sur place le carrossier Unicell avec son président canadien Scott Vader et un de ses clients, Mohamed Ali, président de Budget of Calgary.

Comme activité, GM proposait une visite hors route dans le désert.

GM exposait son nouveau GMC/Chevrolet tronqué de configuration 4500.

Le nouveau VUS multisegment de Chevrolet, le Traverse, y était aussi.

Le camion le plus populaire lors de cette chaude journée était… celui de la crème glacée !

Ce drôle de camion blindé reposait sur un châssis de GMC 4500.

Support à échelle intérieur



Le nouveau support à échelle installé à l'intérieur de la boîte du camion est une réalisation de Ranger Design. Il a été conçu pour transporter votre échelle en toute sécurité. Ce dispositif est fixé au plafond et permet de protéger l'échelle contre la pluie, les débris de la route, la neige et le vol. Facile à utiliser pour assurer la rapidité d'accès à l'échelle jour après jour, le support a un revêtement caoutchouté de couleur voyante jaune, ce qui évite l'usure de l'échelle lorsqu'elle est retenue.

Ce produit innovateur permet à l'utilisateur de ranger toute échelle jusqu'à huit pieds de long. Il est fabriqué en aluminium léger, ce qui permet de transporter plus de charges utiles et de réduire les coûts de carburant du véhicule.◆

À LIRE ...





Faits marquants du SIVIC 2008 !

Les gestionnaires de véhicules spéciaux, d'équipements et d'accessoires d'autos et de camions seront nombreux à assister au SIVIC 2008, qui sera présenté au Campus du Fort St-Jean de Saint-Jean-sur-Richelieu, du 9 au 11 septembre. Que réservera à ses centaines de visiteurs la troisième édition de ce Salon ? Dans notre numéro d'octobre, nous publierons un dossier témoignant des faits marquants du SIVIC 2008. À tous ceux et celles qui n'ont pu y assister, la lecture de ce compte rendu sera comme si vous y aviez pris part. ◆

INDEX DES ANNONCEURS